



José Antonio Cortés. *Director General de GVC Gaesco Pensiones*

Da la sensación que los mercados financieros se han alzado con el poder, que tienen la capacidad de forzar a la economía real a sucumbir a sus paranoias, la famosa **teoría de las expectativas** que se estudia en teoría económica, que dice algo así como:

Si las expectativas sobre un determinado escenario económico están lo suficientemente consolidadas, éste se producirá

En economía se suele utilizar esta teoría para estudiar la **inflación**.

¿Estamos en esa fase? **Se está consolidando en los mercados la creencia que la**

economía tendrá una brusca desaceleración, sino recesión, en los próximos meses. Este escenario es posible, pues todo es posible en este mundo; ahora bien, los datos macros y la dinámica de los procesos de acumulación, inversión y desacumulación de los ciclos económicos no lo corroboran.

Entonces, **¿porqué ese grado de divergencia tan elevado entre lo que se induce de un análisis objetivo de los datos y las expectativas que están cotizando en los mercados?** ¿Quién tiene o tendrá, razón? ¿O es que quizá no lo hemos entendido bien?.

Los mercados no valoran los datos actuales ni las previsiones oficiales, crean sus propios escenarios en función de las incertidumbres soportadas y las vulnerabilidades percibidas

Evidentemente, **los mercados son soberanos, aunque la soberanía suprema la ostenta la realidad** y los mercados, tarde o temprano, acaban sometidos, ya sean máquinas o humanos. Lo veremos en los próximos meses, pues nadie lo sabe.

Pero la cuestión más importante para mí no es esa, no estoy lo suficientemente capacitado para contestarla. Para mí, lo importante es **saber cómo debo actuar, qué les debo decir a mis clientes, qué estrategia debo implementar**. En definitiva, cómo proteger el patrimonio bajo gestión para minimizar el daño, para evitar llegar al punto de no retorno psicológico donde los clientes se cierran en banda y arrojan la toalla, provocando el mayor de los desastres.

Para tratar de lograrlo, quisiera recordar algunas **prácticas recomendables**:

- Por norma general, **no se debe ser agresivo en las bajadas**; no sabemos cuándo terminarán y no sabemos cómo puede reaccionar el cliente. En ocasiones, ni él mismo lo sabe. Esto no significa que no debemos ser valientes, debemos serlo pero con cabeza y **con consciencia del posible camino a recorrer y los recursos disponibles**.
- Debemos diseñar una estructura patrimonial, un portfolio, lo suficientemente sólido para evitar llegar al punto de no retorno. Una de las teorías de los juegos consiste en **tratar de minimizar los daños en escenarios adversos con el objetivo de estar en condiciones de aprovechar al máximo los favorables**.
- **Hacer inventario de los recursos disponibles, planificar su disposición.**

¿Esto significa incrementar las posiciones en las bajadas? Sí, pero con prudencia, planificándolo, explicándoselo al cliente, consensuándolo con él de acuerdo con su capacidad financiera, su perfil psicológico y su conocimiento de los mercados. **Es hora de revisar el ahorro sistemático de los clientes y si no lo tiene, deberíamos proponérselo por ser una buena práctica.**

- **No obsesionarnos con los gráficos**, las líneas de soporte y resistencia. Las máquinas están programadas para sacar el máximo provecho de ellos cuando la ocasión vale la pena.
- No pretender ser un gurú de la economía. **Nuestro trabajo tiene más de entrenador personal y de psicólogo que de economista.**
- No ser despectivo con la competencia cuando el potencial cliente venga desesperado. No cuestionar la gestión de la competencia, no es de buen profesional y nosotros lo somos. **Será suficiente con que el cliente perciba nuestra profesionalidad, confianza y saber hacer.**

Síguenos: